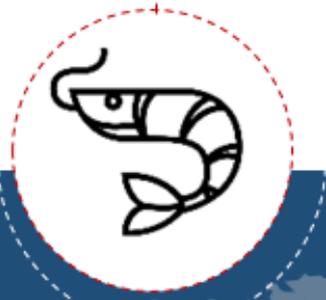




INFORMES ESPECIALIZADOS

Oportunidades para truchas arco-íris en Estados Unidos



ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	3
I. PRODUCTO	4
II. POTENCIAL DE MERCADO & ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	4
III. TRANSPORTE & LOGÍSTICA	9
IV. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN	10
V. PRECIOS	11
VI. POTENCIAL DEL PRODUCTO PERUANO.....	14
VII. INFORMACIÓN DE INTERÉS	15
VIII. INFORMACIÓN SOBRE COMPRADORES POTENCIALES.....	17

RESUMEN EJECUTIVO



Fuente: Comtrade

De acuerdo a los últimos registros de la FAO, la producción norteamericana ha mostrado cierta variabilidad en los últimos años, con una producción que bordea las 20 mil TN, lo cual lo ubica en la posición décimo primera (11°) a nivel mundial.

De acuerdo al National Fisheries Institute, Estados Unidos cuenta con un consumo per-cápita de productos pesqueros equivalente a 16 libras, aproximadamente 7,25 kg. Aunque solo diez especies, entre ellas los salmónidos, representan el 84% de los productos hidrobiológicos consumidos; en los últimos años, la demanda se ha diversificado progresivamente. Sin embargo, es importante notar que los salmónidos son la segunda especie más consumida en el país, con una ingesta per-cápita anual de 2,41 kg.

Las compras estadounidenses de trucha arcoíris en todas sus presentaciones muestran dos polos de importación claramente delimitados. Por un lado, Florida, en la Costa Este, muestra un nivel de compras de US\$ 54 Millones (2018) y representa el 44% de las compras nacionales de este producto. Si fuera un país, Florida sería el cuarto mayor importador mundial de este producto, superando así a Alemania, Canadá y China. Por otro lado, California, en la Costa Oeste, realizó importaciones de trucha por US\$ 29 Millones, de las cuales cerca de la mitad provinieron de Chile y, en menor medida, Indonesia y Perú.

De acuerdo a SUNAT, las exportaciones de trucha peruana a Estados Unidos ha mostrado una tendencia creciente desde hace cinco años, al pasar de US\$ 1 Millón (2014) a US\$ 17 Millones (2018). El grueso de los envíos, aproximadamente US\$ 13 Millones (2018), se realizan en filetes PBO frescos, así como presentaciones en corte mariposa, además de enteras sin piel y evisceradas. Por otro lado, las ventas de filetes y porciones de trucha congelada también se han incrementado notablemente y sumaron US\$ 4 Millones en 2018

I. PRODUCTO

1.1. PARTIDA ARANCELARIA

Cuadro N° 01

Principales subpartidas arancelarias para las truchas arco iris (*Oncorhynchus mykiss*)

Subpartida SA2017	Descripción	Arancel NMF	Arancel a Perú
0303.14.00.00	Trucha (<i>salmo trutta</i> ; <i>oncorhynchus mykiss</i> , <i>clarki</i> , <i>aguabonita</i> , <i>gilae</i> , <i>apache</i> & <i>chrysogaster</i>) congelada, excepto filetes	0%	0%
0304.42.00.00	Filetes de trucha fresca o refrigerada	0%	0%
0304.82.50.00	Filetes de trucha congelada	0%	0%

Fuente: MacMap Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

Las importaciones estadounidenses de truchas arcoíris (*oncorhynchus mykiss*) se concentran en tres subpartidas arancelarias específicas dependiendo de la presentación a comercializar, a saber, 0303.14.00.00 para truchas enteras o HG congeladas; 0304.42.00.00 para filetes de trucha fresca o refrigerada; y 0304.82.50.00 para filetes de trucha congelada.

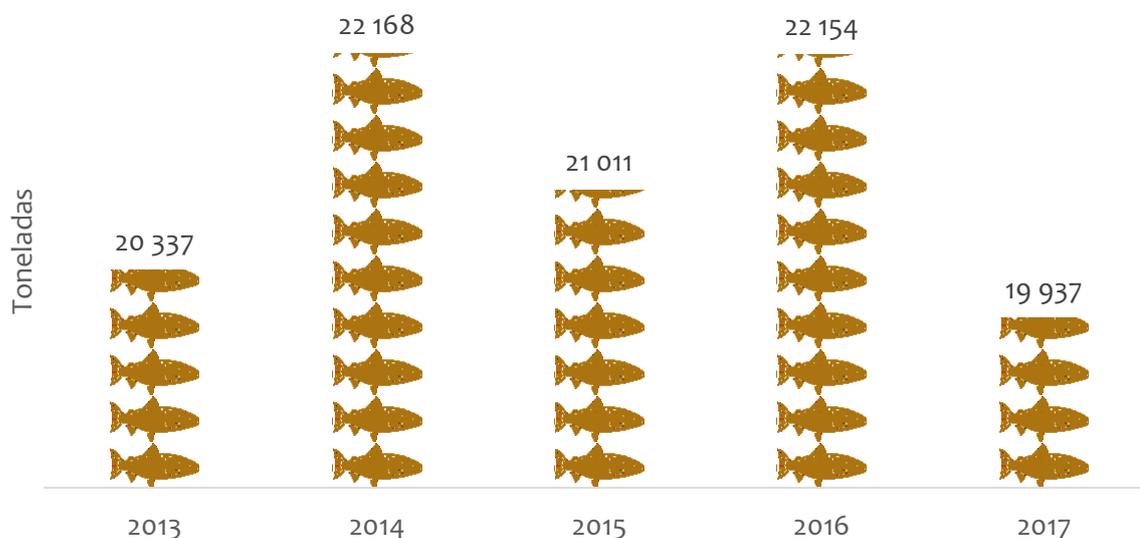
Aunque Perú cuenta con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos que exime el pago de aranceles de importación a las tres subpartidas en cuestión, unilateralmente el país norteamericano otorga una franquicia arancelaria de 0% a los proveedores de todos los orígenes OMC, indiferentemente cuenten con un acuerdo comercial vigente.

II. POTENCIAL DE MERCADO & ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

2.1. PRODUCCIÓN LOCAL

Gráfico N° 01

Estados Unidos: Evolución de la producción de trucha arco-íris 2013 - 2017



Fuente: FAO – Fisheries & Aquaculture Department Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

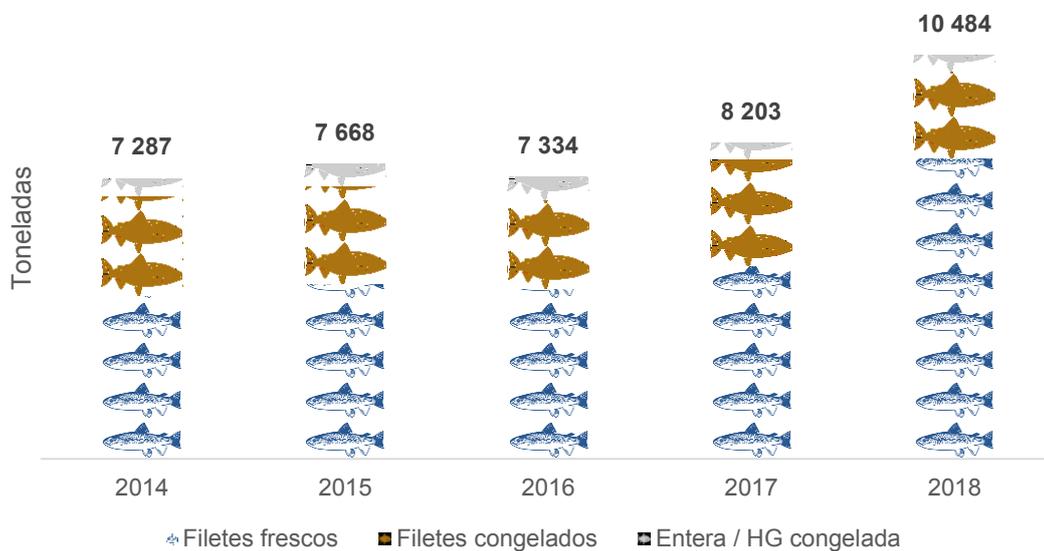
De acuerdo a los últimos registros de la FAO, la producción norteamericana ha mostrado cierta variabilidad en los últimos años, con una producción que bordea las 20 mil TN, lo cual lo ubica en la posición décimo primera (11°) a nivel mundial.

El grueso de las truchas cultivadas comercialmente se produce en Idaho, el cual representa el 75% de la producción del país. Otros Estados líderes son Pensilvania, Carolina del Norte, Washington y California.

2.2. POTENCIAL DE MERCADO

2.2.1. Análisis de las Importaciones

Gráfico N° 02
Estados Unidos: Importaciones de trucha arco iris por presentación

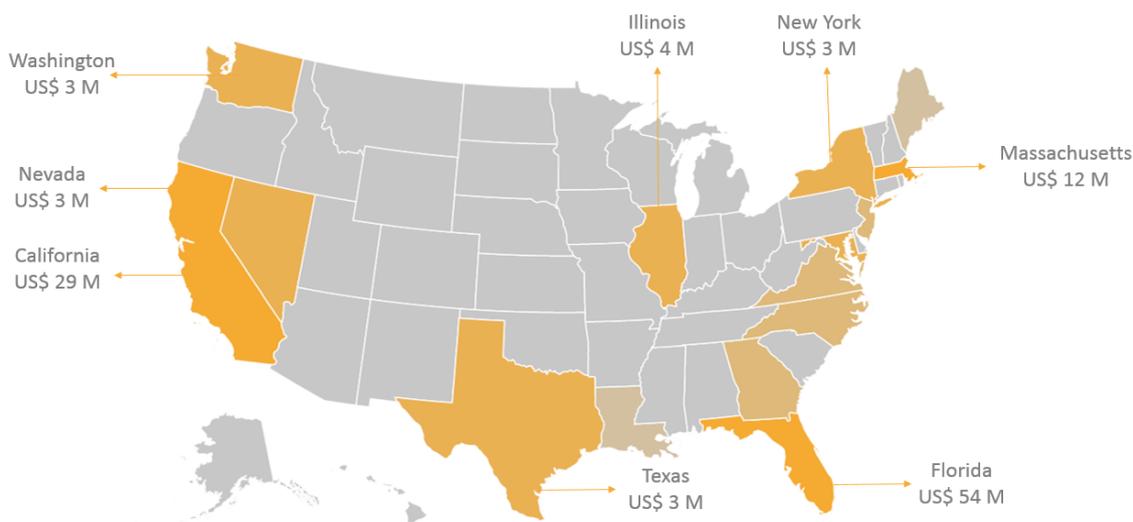


Fuente: Comtrade Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

De acuerdo a estadísticas de Trademap, Estados Unidos es el segundo mayor importador en valor de truchas arco iris en todas sus presentaciones, lo cual lo ubica por detrás de Japón, con compras valorizadas en US\$ 135 Millones en 2018, equivalente a 10 484 TN.

Asimismo, mayoritariamente el 75% de las compras corresponden a filetes frescos; mientras que los filetes congelados representan el 22% de las importaciones y las presentaciones enteras / HG significan el 3% de la demanda.

Gráfico N° 03 - Estados Unidos: Importaciones de trucha arco iris por Estado



Fuente: USA Census Bureau Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÜ

Las importaciones estadounidenses de trucha arcoiris en todas sus presentaciones muestran dos polos de importación claramente delimitados. Por un lado, Florida, en la Costa Este, muestra un nivel de compras de US\$ 54 Millones (2018) y representa el 44% de las compras nacionales de este producto. Si fuera un país, Florida sería el cuarto mayor importador mundial de este producto, superando así a Alemania, Canadá y China. El grueso de la demanda del Estado se concentra en filetes frescos y filetes congelados, siendo los orígenes más comunes Chile, Perú y, en menor medida, Colombia. Por otro lado, California, en la Costa Oeste, realizó importaciones de trucha por US\$ 29 Millones, de las cuales cerca de la mitad provinieron de Chile y, en menor medida, Indonesia y Perú. Finalmente, Massachusetts se presenta como un tercer polo de compra importante con importaciones valorizadas en US\$ 12 Millones, donde además de Chile, proveedores como Noruega y Canadá también tienen presencia.

Cuadro N° 02

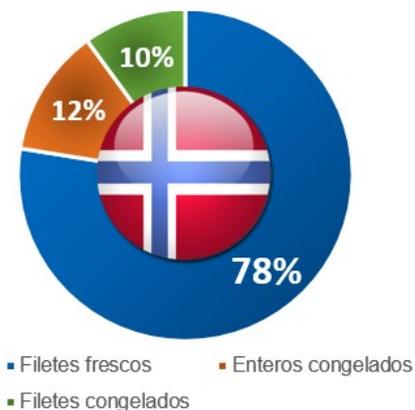
Estados Unidos: Principales proveedores para truchas arco-íris en todas sus presentaciones Toneladas

RK	Exportadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var. 18 - 17	TCP 18 - 14
1°	Chile	5 832	5 923	4 250	4 728	5 318	12,5%	-2,3%
2°	Noruega	26	495	1 877	1 882	2 104	11,8%	199,9%
3°	Perú	132	90	33	43	1 750	3 969,8%	90,8%
4°	Argentina	506	542	421	542	534	-1,5%	1,4%
5°	Colombia	517	0	266	292	312	6,8%	-11,9%
	Resto	274	618	487	716	466	-34,9%	14,2%
	Mundo	7 287	7 668	7 334	8 203	10 484	27,8%	9,5%

Fuente: Comtrade Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÜ

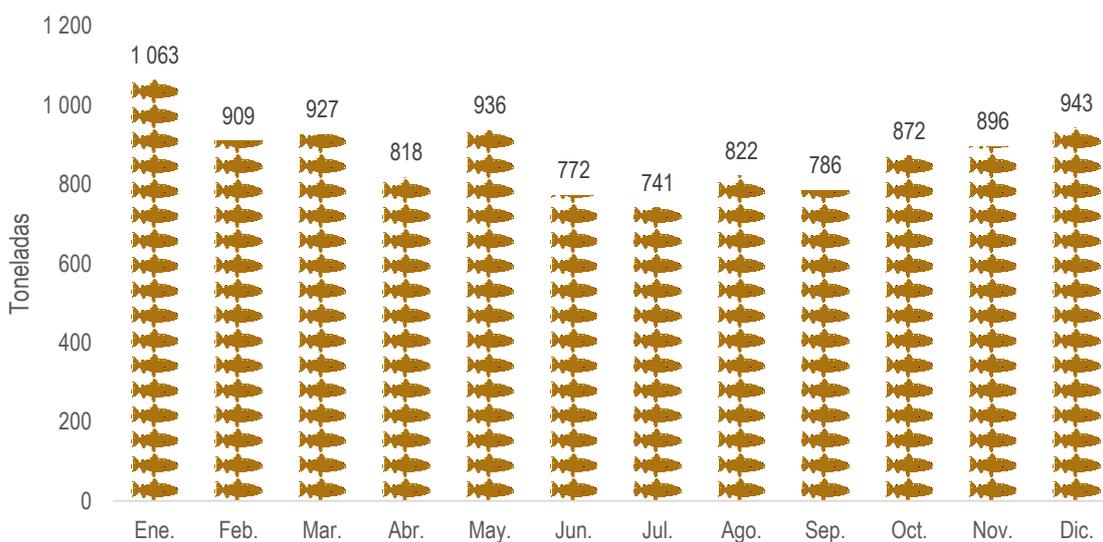


Chile es el principal proveedor de trucha arcoíris de los Estados Unidos, donde destacan los envíos de filetes frescos a Florida, California, Massachusetts y Nueva York. En lo que respecta a calibres con mayor demanda se encuentran filetes entre 400 - 600 gr y, en menor medida, 600 – 800 gr y 900 gr Up; así como truchas enteras deshuesadas. De igual modo, entre los principales compradores de trucha chilena destacan [Deibert Seafood](#), [Exports Packers Co](#), National Herring Importing Co y [F.W. Bryce Inc.](#)



Noruega, el segundo mayor proveedor de trucha de Estados Unidos, también muestra mayores colocaciones de filetes frescos. Sin embargo, el grueso de la oferta de truchas del país europeo es del linaje steel-head. Asimismo, los principales compradores de trucha son filiales de productores noruegos con presencia en norteamérica, tales como [Hosfeth North America](#), o empresas canadienses que gestionan sus compras a través de Estados Unidos, tales como [Intercity Packers](#) u [Oceanfood Industries](#).

Gráfico N°04
Evolución mensual de las importaciones de truchas en todas sus presentaciones de Estados Unidos en 2019



Fuente: Penta-transaction Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

Durante la mayoría de meses de 2018, las importaciones de langostinos congelados mantuvieron una demanda estable por encima de las 700 TN con una tendencia ascendente entre octubre y enero.

2.2.2. Análisis del Mercado de Consumo

De acuerdo al National Fisheries Institute, Estados Unidos cuenta con un consumo per-cápita de productos pesqueros equivalente a 16 libras, aproximadamente 7,25 kg. Aunque solo diez especies, entre ellas los salmónidos, representan el 84% de los productos hidrobiológicos consumidos; en los últimos años, la demanda se ha diversificado progresivamente. Sin embargo, es importante notar que los salmónidos son la segunda especie más consumida en el país, con una ingesta per-cápita anual de 2,41 kg.

Gráfico N°05: Consumo per cápita (kg/año) de productos pesqueros en Estados Unidos



Fuente: National Fisheries Institute (2017)

Actualmente, la mayoría de trucha arco-iris que se consume en Estados Unidos se produce localmente y, de acuerdo a FishChoice®, se estima que menos del 35% de las ventas internas provienen de las importaciones. De hecho, las truchas producidas en Idaho son bastante valoradas por los consumidores del país, ya que la asocian a una calidad superior, así como una mayor frescura.

Asimismo, de acuerdo a la USDA, el 41% de las truchas con tallas superiores a los 30 cm que se comercializan en Estados Unidos tienen como destino principal a procesadores, 20% se dirigen a brokers, 19% al mercado recreativo y 12% directamente a minoristas.

III. TRANSPORTE & LOGÍSTICA

3.1. MEDIOS DE TRANSPORTE

A continuación se presentan los tiempos promedios y costos logísticos para las rutas marítimas desde el Callao (Perú) a los principales puertos de Estados Unidos para un contenedor 40' refrigerado FCL/FCL.

Cuadro N° 03

Puerto de Destino	Agente de Carga	Días de Tránsito	Importe
Miami	Greenandes / MSC Perú / Maersk/ Seabord Perú / TRAMARSA	9 - 21	US\$ 4 043
New York	Greenandes / MSC Perú / Maersk/ TRAMARSA / Cosco / Cosmos	15 - 22	US\$ 3 974
Los Ángeles	Greenandes / MSC Perú / Maersk/ Cosmos / Transmeridian	12 - 25	US\$ 4 540
Seattle	Greenandes / MSC Perú / Maersk/ Cosmos	26	US\$ 4 800

Fuente: SIICEX / World Freight Rates Elaboración: Inteligencia de Mercados- PROMPERÚ

Asimismo, se adjunta la tabla referente a fletes aéreos y sus costos relacionados¹

Cuadro N° 04

Puerto de Destino	Líneas Aéreas	Horas de tránsito	Importe
Los Ángeles	KLM / LAN	15 hrs	0 – 50 kg: \$ 3,15/kg 51 – 1000 kg: \$ 3 /kg
Atlanta	KLM / LAN	13 hrs	0 – 50 kg: \$ 3,14/kg 51 – 100 kg: \$ 2,34 /kg 101 – 300 kg: \$ 2,24/kg 301 – 1000 kg: \$ 2,24/kg

Fuente: SIICEX Elaboración: Inteligencia de Mercados- PROMPERÚ

¹ Cargos de la aerolínea : FSC \$0,6 kg vol (combustible), UA \$0,0425 kg vol (uso del aeropuerto), SSCC \$0,10 kg vol (seguridad de la carga), Handling \$60 + IGV (envíos de documento a destino), Corte de guía \$30 + IGV (emisión de documento emitido por línea aérea), Corte de guía \$20 + IGV (emisión de documentos emitidos por el agente de carga)

IV. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Gráfico N°06: Canales de distribución para productos pesqueros



Fuente: PDM Estados Unidos - MINCETUR

El exportador cuenta con dos grandes canales para ingresar al mercado norteamericano: ventas a granel y ventas envasadas. La primera supone que el empaclado y etiquetado será realizado en destino por el importador, mientras que en el segundo caso el productor / exportador deberá empaclar el producto de acuerdo a las normas estipuladas por el FDA y otras especificaciones exigidas por la legislación de Estados Unidos.

A continuación del productor / exportador, en el proceso de la exportación de la trucha a Estados Unidos, se identifican los siguientes actores:

- **Intermediarios:** Este agente de ventas es una extensión del productor / exportador en el mercado de destino, el cual cuenta con amplia experiencia y puede articular sus ventas con los mayoristas y minoristas (cadenas de supermercados & HORECA). El éxito de una exportación puede estar fuertemente influido por la calidad de servicio brindado por el intermediario. En este contexto, sus ventajas suelen ser el expertiz en el mercado, las redes de contacto y el pago en base al objetivo logrado.
- **Mayoristas:** Si bien es cierto, existen grandes cadenas mayoristas que atienden directamente al consumidor final disminuyendo los costos de distribución, tales como los formatos cash & carry, usualmente el grueso de sus clientes suelen ser minoristas y operadores del canal HORECA. Estas suelen cubrir un área específica del mercado estadounidense y contar con una cartera de clientes cuya lealtad está impulsada por la calidad de los productos ofrecidos. Entre los mayoristas también destacan los mercados de

pescados & mariscos, siendo uno de los más importantes el Fulton Fish Market de la ciudad de New York, cuyas ventas anuales están por encima de los US\$ 1 000 Millones.

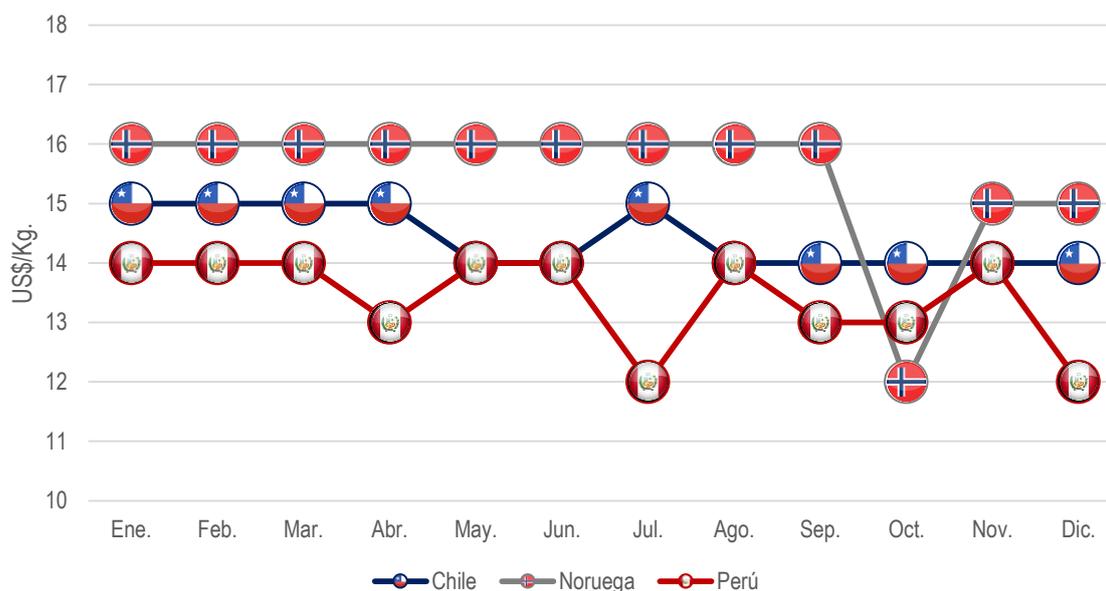
- **Minoristas:** La venta detallista puede darse a través de dos canales: (i) grandes cadenas de supermercados y/o (ii) operadores de hoteles / restaurantes, quienes componen la categoría HORECA. En este segmento se diferencian aquellos que son compradores de grandes volúmenes y que buscan el mejor precio para no castigar al consumidor final, y aquellos que buscan constantemente productos de alta calidad, apoyados en la tendencia de exigencia de los consumidores de salmónidos, pese a sus altos precios en el mercado.

Otro canal relativamente reciente es el comercio electrónico de salmónidos, incluida la trucha, para los cuales existe una serie de oferentes en la red debido a las facilidades brindadas por las nuevas tecnologías. Este tipo de canal se encuentra experimentando un fuerte dinamismo en los últimos años para los productos pesqueros y ya representa poco más del 6% de las ventas totales. Esto se explica por el incremento de la confianza del consumidor en adquirir alimentos frescos y congelados en Internet, en especial aquellos considerados como “premium”, como es el caso de los salmónidos, cangrejos y langostas.

V. PRECIOS

5.1. PRECIOS CIF REFERENCIALES COMPETIDORES

Gráfico N° 07
Estados Unidos: Precio CIF referenciales para los filetes de trucha frescos (Subpartida 0304420000)



Fuente: Penta – Transaction Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

En 2018, el precio promedio de importación CIF de los filetes de trucha fresca en Estados Unidos alcanzó los US\$ 14,1/kg. En comparación con la competencia, Perú ofrece el precio menor al mostrar un promedio anual de US\$ 13,3/kg, frente a US\$

14,3 (Chile) y US\$ 14,8 (Noruega); esto debido a que la oferta nacional aún es de tallas menores que la de los competidores, además de ausencia de certificaciones sostenibles, tales como ASC, que podrían apreciar el producto.

5.2. PRECIOS MINORISTAS

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Filete fresco de trucha arco-iris
	Presentación del producto	Granel – 1 Filete aprox 1 lb.
	Precio	US\$ 33,0 / kg.
	Marca	-
	Retail	Wegmans
	Origen	No especifica
	Certificaciones	No especifica

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Trucha arco-iris entera eviscerada fresca
	Presentación del producto	Granel
	Precio	US\$ 20,79 / Kg.
	Marca	-
	Retail	Fulton Fish Market
	Origen	Idaho - USA
	Certificaciones	ASC

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Trucha arco-iris entera eviscerada fresca
	Presentación del producto	Granel
	Precio	US\$ 19,77 / Kg.
	Marca	-
	Retail	Citarella
	Origen	Importada
	Certificaciones	No especifica

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Trucha steelhead entera fresca head – on
	Presentación del producto	Granel - 1 Unidad aprox 5,4 kg.
	Precio	US\$ 125/Unidad
	Marca	-
	Retail	Fulton Fish Market
	Origen	Noruega
	Certificaciones	ASC

Fuente: Páginas Web de Minoristas Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

5.3. PRESENTACIONES PROCESADAS

De acuerdo al GNPD de Mintel, en los últimos cinco años se han lanzado setenta y ocho nuevos productos elaborados a base de distintos tipos de trucha en Estados Unidos.

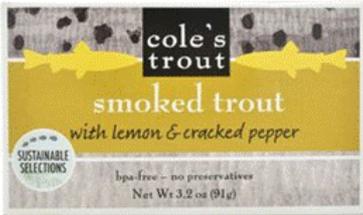
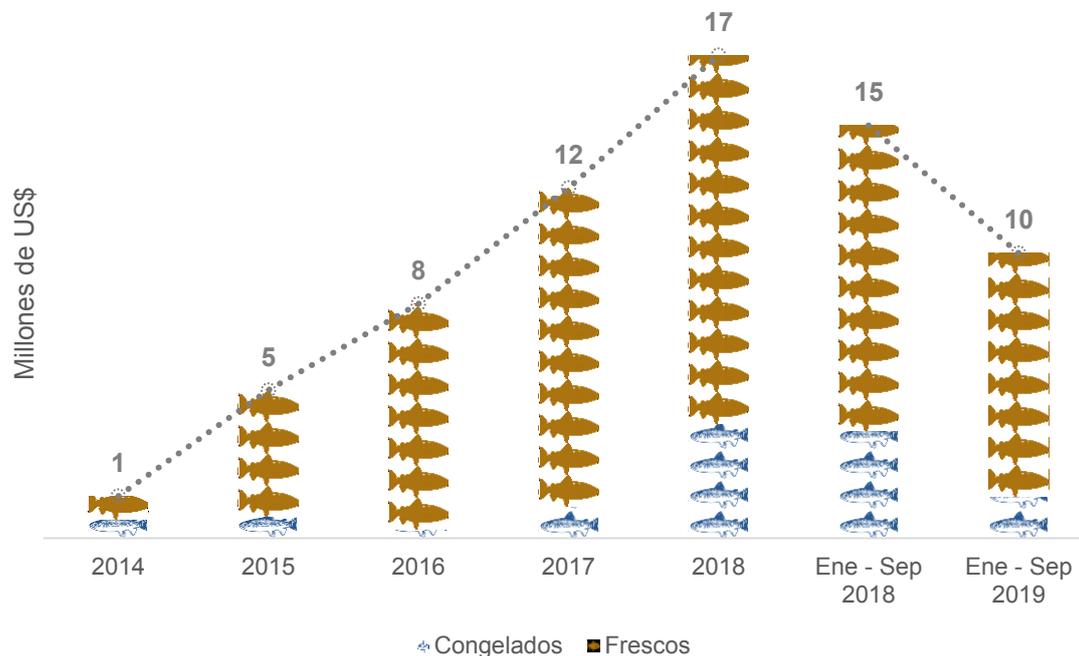
Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Filetes de trucha ahumada con limón y pimientos
	Presentación del producto	Caja de cartón – Funda de plástico 91 gr.
	Precio	US\$ 4,99
	Marca	Cole's Trout
	Retail	No especifica
	Origen	Estados Unidos
	Certificaciones	Libre de antibióticos

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Filete de trucha en salsa verde
	Presentación del producto	Bandeja de plástico – 220 gr.
	Precio	US\$ 9,99
	Marca	Love the Wild
	Retail	No especifica
	Origen	Estados Unidos
	Certificaciones	Libre antibióticos / pigmentos

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Filetes de trucha ahumados al estilo Maine
	Presentación del producto	Bandeja de plástico IVP – 226 gr.
	Precio	US\$ 12,99
	Marca	Ducktrap River of Maine
	Retail	No especifica
	Origen	Estados Unidos
	Certificaciones	No especifica

VI. POTENCIAL DEL PRODUCTO PERUANO

Gráfico N° 08
Evolución de las exportaciones peruanas de trucha a Estados Unidos



Fuente: SUNAT Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

De acuerdo a SUNAT, las exportaciones de trucha peruana a Estados Unidos ha mostrado una tendencia creciente desde hace cinco años, al pasar de US\$ 1 Millón (2014) a US\$ 17 Millones (2018). El grueso de los envíos, aproximadamente US\$ 13 Millones (2018), se realizan en filetes PBO frescos, así como presentaciones en corte mariposa, además de enteras sin piel y evisceradas. Por otro lado, las ventas de filetes y porciones de trucha congelada también se han incrementado notablemente y sumaron US\$ 4 Millones en 2018

La oferta peruana se concentra, casi en su totalidad, en dos grandes centros de distribución, Florida (Costa Este) y California (Costa Oeste); sin embargo, es relevante mencionar la presencia de compradores / importadores directos aún no cubiertos en Massachusetts (US\$ 12 Millones), Illinois (US\$ 4 Millones), Nueva York (US\$ 3 Millones), Texas (US\$ 3 Millones), Nevada (US\$ 3 Millones) y Washington (US\$ 3 Millones). El grueso de estos importadores suele cubrir el canal HORECA de estas regiones, por lo cual se requiere la calidad total, además de certificaciones del tipo BAP y ASC, debido a los crecientes estándares de sostenibilidad firmados por las principales cadenas hoteleras del país.

Por último, aunque las presentaciones congeladas han comenzado a ganar terreno, el grueso de la demanda de este producto se concentra en filetes frescos con piel (skin on), de un peso entre 1lb y 3 lb. Esto debido a que el grueso de los principales clientes finales son operadores relacionados a la restaurantería japonesa, quienes suelen trabajar de manera más eficiente con esta presentación.

VII. INFORMACIÓN DE INTERÉS

7.1. FERIAS

Cuadro N° 05: Ferias de interés

Nombre de la Feria	Web Site	Duración	N° Expositores	N° Visitantes
 Seafood Expo North America	https://www.seafoodexpo.com/north-america/	3 días	1 329	12 795

Fuente: Portalferias Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

7.2. OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN COREA DEL SUR

- **Oficina Económico Comercial del Perú en Los Ángeles**

Consejero Comercial: Sr. Conrado Falco Scheuch

Teléfono: + 1 9179376184

Email: cfalco@promperu.gob.pe

- **Oficina Económico Comercial del Perú en Nueva York**

Consejero Comercial: Sr. Bernardo Muñoz

Teléfono: + 1-646-4550676

Email: bmunoz@promperu

- **Oficina Económico Comercial del Perú en Miami**

Consejero Comercial: Sr. Max Rodríguez Guillén

Teléfono: + 1 786-483-3693

Email: mrodriguezq@promperu.gob.pe

- **Oficina Económico Comercial del Perú en Houston**

Consejero Comercial: Sr. Juan Reus Canales

Teléfono: + 1-240-8939350

Email: jreus@promperu.gob.pe

7.3. LINKS DE INTERÉS

- [Imported Seafood Safety Program](#)
- [FDA Registration](#)
- [Food Labeling Guide](#)
- [Current Good Manufacturing Practices](#)
- [Prior Notice of Imported Foods](#)

VIII. INFORMACIÓN SOBRE COMPRADORES POTENCIALES

Cuadro N° 06
Compradores / Importadores potenciales para truchas en Estados Unidos

Empresa	Web	Nombre Contacto	Cargo	E-mail
Deibert & Associates Inc	http://deibertseafood.com/	Ms. Regina Raygoza	Sales Manager	deibert@pacbell.net
High Liner Foods (USA) Inc	http://www.seafoodissmartfood.com/	Mr. William DiMento	Director of Sustainability	bill.dimento@highlinerfoods.com
F.W. Bryce Inc	http://www.fwbryce.com/	Mr Carl Moores	Chairman	carlmoores@fwbryce.com
Maritime Products Int. LLC	http://www.mpiseafood.com/contact.html	-	=	info@mpiseafood.com
Restaurant Depot LLC	https://www.restaurantdepot.com/	-	=	-

Fuente: Penta – Transaction / Hoovers Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERÚ